

Highest Ever 91 Placement Interviews in Placement Year-2023 @ NAU

20th Campus Placement Drive of Placement Year-2024

Excellent Opportunity for **Diploma/UG/PG (Agri.) & MBA (ABM) Students** to work in a renowned Agri Input Company
Placement e-Leaflet No.: 20/2024

Date: 01/12/2023



After facilitating 680+ Placement Interviews generating Job Offers for 1830+ Students of NAU in Powerful Placement Programmes during the Last 11 Years 2013-23, we at the *University Placement & Counseling Cell* of our esteemed Navsari Agricultural University; are pleased to announce the **20th Campus Placement / Recruitment Drive of Placement Year-2024 for Diploma/UG/PG (Agri.) and MBA (ABM) Students of NAU in 5 States for a renowned Agri Input Company** to be held **during December, 2023 to January, 2024**. The details are as follows:

Section-I: Let's Know the Recruiting Organization

GSFC Agrotech Ltd.

Kindly visit <https://gsfcagrotech.com/> for thorough understanding of your Prospective Employer...

- ☞ **GSFC Agrotech Ltd.,** popularly abbreviated as (GATL), is a wholly owned subsidiary of GSFC Ltd.
- ☞ **It was setup in 2012** with the objective of providing reliable and high quality agri-inputs to the farmers and introducing new edge technology in agriculture. GATL offers single stop solution to the farmers by providing reliable agri-inputs at reasonable prices and promoting extension services either directly or in association with Government.

☞ **The activities undertaken by GATL are mainly**

- ✓ Agri Retail Outlets,
- ✓ Tissue Culture,
- ✓ Soil Testing Laboratory,
- ✓ AGRINET Call Centre,
- ✓ Field Campaigns,
- ✓ Seeds and support to Government Projects.

☞ Their presence is with a number of Regional & Area Offices across Gujarat & Rajasthan to cater to requirements of the farmers for providing end to end farming solutions.

☞ GATL is currently in the process of expanding its Retail Outlets for Marketing and Sales of Agri products and its Agri Business as well.

Section-II: Let's Understand the Nature of Vacancies

Looking for **genuinely interested and eligible**, competent, energetic, talented, self driven Professionals (**MALE/FEMALE**); who want be a part of one of the most interesting phases of individual career with job satisfaction and life satisfaction.

Superbly talented, committed and qualified candidate to grab this GOLDEN OPPORTUNITY work with a World Renowned Organization's dynamic team which is continuously expanding, excelling and recording noteworthy growth.

(A) Designation:

- ✓ **Territory Executive for Diploma,**
- ✓ **Junior Executive for UG-Agri.,**
- ✓ **Senior Executive Officer – Retail Sales for PG-Agri. & MBA (ABM)**

(B) No. of Vacancies and Place of Posting/Job: 100+ Vacancies at various locations in **Gujarat, Himachal Pradesh, Rajasthan, Telangana and Andhra Pradesh**

(C) Job Profile in ENGLISH:

- ✓ To implement Sales & Marketing plan including agri extension services in the area assigned to him to achieve sales, collection & business development targets in line with Company's objectives and adherence of all statutory compliances and internal control measures.
- ✓ To ensure achievement of marketing & sales plan & realization numbers for the depots/territory assigned.
- ✓ To implement market development plan to establish our brand in the market.
- ✓ To implement effective agri extension services and brand promotional activities.
- ✓ To implement special projects as per the requirement & as and when required.

- ✓ To implement activities required to enhance customer awareness towards the company's brand and products.
- ✓ To provide various services to farmers with MIS and report the same to concerned agencies.
- ✓ Provide effective customer care services to ensure high customer satisfaction and brand equity.
- ✓ Adherence to company system & procedures and general administration as per company norms.
- ✓ Strict adherence to statutory compliances.
- ✓ Govt. Liaison – Department of Agriculture, District Administration.
- ✓ Collect and provide information on market trend, competitors' strategy & activities.
- ✓ Overall Supervision and responsible for all functions at Retail Outlet (Depot).
- ✓ Responsible for the budgeted Top Line and Bottom line of Retail Center.
- ✓ Maintain all statutory documents, licenses and registers at the depot and its renewal on timely basis as per FCO guidelines.
- ✓ To promote the sale of all agro-inputs to farmers at one roof to provide one- stop shop solution.
- ✓ Guide farmers about package of practices of scientific farm management & integrated nutrient management.
- ✓ Guide farmers about importance of Soil & Water analysis & to get it analyzed ay GSFC Soil & Water Testing Laboratory.
- ✓ Guide farmers about Sardar products, its recommended dosage and advantages, tissue culture plants.
- ✓ Conduct crop demonstrations, farmer meetings and other sales promotion activities like participation in agricultural fairs/melas/exhibitions, discount schemes and others.
- ✓ Share information about Krishijivan Magazine and generate subscription for it.
- ✓ Maintain minimum level inventory for each product and ensure optimum space utilization of depots.
- ✓ Effectively manage cash in hand and regularly deposit it in banks.
- ✓ In accordance with business requirement, liaison with following dignitaries:
 - Sarpanch at village level/President at Nagar Palika level
 - President taluka Panchayat
 - Talati& Gram Sewak
 - Fertilizer Inspector
 - Extension Officer –Agriculture
 - Chairman & Secretary of Local Co-ops
 - Proprietors of Retail Outlets
 - Progressive farmers of villages
 - Chairman/Secretary of APMC
 - Local Banks/NGOs
 - Research Scientist at Govt./University Farm/KVKs
- ✓ Surveys for New Depot Locations and evaluation.

(D) Job Profile in GUJARATI - જોબ જવાબદારીઓનું વર્ણન:

- કંપનીના ઉદ્દેશ્યો અને તમામ વૈધાનિક પાલન અને આંતરિક નિયંત્રણના પગલાંના પાલનને અનુરૂપ વેચાણ, સંગ્રહ અને વ્યવસાય વિકાસ લક્ષ્યાંકો હાંસલ કરવા માટે તેમને સોંપેલ વિસ્તારમાં કૃષિ વિસ્તરણ સેવાઓ સહિત વેચાણ અને માર્કેટિંગ યોજનાનો અમલ કરવો.
- આપેલા ડેપો /પ્રદેશની નમૂનો અને વાચનના આંકડાની માર્કેટિંગ અને વેચાણ યોજના અને સાકારાત્મક આંકડાઓને પ્રાપ્ત કરવાની ખાતરી કરવી.
- બજારમાં અમારી બ્રાન્ડ સ્થાપિત કરવા માટે બજાર વિકાસ યોજનાનો અમલ કરવો.
- અસરકારક કૃષિ વિસ્તાર સેવાઓ અને બ્રાંડ પ્રચાર ક્રિયાઓનું અમલ કરવું.
- જરૂરિયાત મુજબ અને જ્યારે જરૂર પડે ત્યારે વિશેષ પ્રોજેક્ટ અમલમાં મૂકવા.
- કંપનીની બ્રાન્ડ અને ઉત્પાદનો પ્રત્યે ગ્રાહક જાગૃતિ વધારવા માટે જરૂરી પ્રવૃત્તિઓનો અમલ કરવો
- MIS સાથે ખેડૂતોને વિવિધ સેવાઓ પ્રદાન કરવી અને સંબંધિત એજન્સીઓને તેની જાણ કરવી
- ઉચ્ચ ગ્રાહક સંતોષ અને બ્રાન્ડ ઇક્વિટીની ખાતરી કરવા માટે અસરકારક ગ્રાહક સંભાળ સેવાઓ પ્રદાન કરો
- કંપનીના ધોરણો મુજબ કંપની સિસ્ટમ અને પ્રક્રિયાઓ અને સામાન્ય વહીવટનું પાલન.
- કાયદાકીય માન્યતાની પૂરી પાલન માટે સખત પાલન.
- રિટેલ સેન્ટરની બજેટવાળી ટોપ લાઇન અને બોટમ લાઇન માટે જવાબદાર

- દરેક ઉત્પાદન માટે લઘુત્તમ સ્તરની ઇન્વેન્ટરી જાળવો અને ડેપોના મહત્તમ જગ્યાના ઉપયોગની ખાતરી કરો.
- હાથમાં રોકડનું અસરકારક રીતે સંચાલન કરો અને તેને નિયમિતપણે બેંકોમાં જમા કરો.
- નવા ડેપો સ્થાનો અને મૂલ્યાંકન માટે સર્વેક્ષણો.

- બજારનું ટ્રેન્ડ, પ્રતિસ્પર્ધીની રણનીતિ અને ક્રિયાઓ વિશેની માહિતી એકત્ર કરવી અને પ્રદર્શન કરવી.
- રિટેલ આઉટલેટ (ડેપો) પર બધી ક્રિયાઓ માટે સંપૂર્ણ દેખરેખ અને તમામ કાર્યો માટે જવાબદાર રહોવું.
- ડેપોમાં તમામ કાયદાકીય દસ્તાવેજ, લાયસન્સીઝ, અને રજિસ્ટર્સનું જતન કરવું, એક્સીઓની માર્ગદર્શનના અનુસરણ મુજબ. સમયસર તેનું નવીકરણ કરો.
- વન-સ્ટોપ શોપ સોલ્યુશન પ્રદાન કરવા માટે ખેડૂતોને એક છત પર તમામ કૃષિ-ઇનપુટ્સના વેચાણને પ્રોત્સાહન આપવું.
- વૈજ્ઞાનિક ફાર્મ મેનેજમેન્ટ અને સંકલિત પોષક તત્ત્વોના વ્યવસ્થાપનની પદ્ધતિઓના પેકેજ વિશે ખેડૂતોને માર્ગદર્શન આપો.
- ખેડૂતોને જમીન અને પાણીના પૃથ્થકરણના મહત્વ વિશે માર્ગદર્શન આપો અને તેનું GSFC માટી અને પાણી પરીક્ષણ પ્રયોગશાળામાં પૃથ્થકરણ કરાવો.
- ખેડૂતોને સરદાર ઉત્પાદનો, તેની ભલામણ કરેલ માત્રા અને ફાયદાઓ, ટીશ્યુ કલ્ચર પ્લાન્ટ્સ વિશે માર્ગદર્શન આપો.
- પાક પ્રદર્શન, ખેડૂત સભાઓ અને અન્ય વેચાણ પ્રમોશન પ્રવૃત્તિઓ જેમ કે કૃષિ મેળાઓ/મેળાઓ/પ્રદર્શનો, ડિસ્કાઉન્ટ યોજનાઓ અને અન્યમાં ભાગ લેવો.
- કષિજીવન મેગેઝિન વિશે માહિતી શેર કરો અને તેના માટે સબ્સ્ક્રિપ્શન જનરેટ કરો.

• વ્યવસાયની આવશ્યકતા અનુસાર, નીચેના મહાનુભાવો સાથે સંપર્ક:

1. ગ્રામ્ય કક્ષાએ સરખંચ/નગર પાલિકા કક્ષાએ પ્રમુખ
2. પ્રમુખ તાલુકા પંચાયત
3. તલાટી અને ગ્રામ સેવક
4. ખાતર નિરીક્ષક
5. વિસ્તરણ અધિકારી - ખેતીવાડી/કૃષિ
6. સ્થાનિક કો-ઓપ્સના અધ્યક્ષ અને સચિવ
7. રિટેલ આઉટલેટ્સના માલિકી
8. ગામડાઓના પ્રગતિશીલ/ વિકસક ખેડૂતો
9. APMC ના અધ્યક્ષ/સચિવ
10. સ્થાનિક બેંકો/એનજીઓ
11. સરકારી/યનિવર્સિટી કાર્મ/કેવીકેમાં સશોધન વૈજ્ઞાનિક

(E) Pay Package Offer: Commensurate with the competencies of the candidate....Best in the Industry...

 **For Territory Executive: 1.95 LPA + Incentives + Excellent Exposure + Learning + Career Growth...**

 **For Junior Executive: 2.18 LPA + Incentives + Excellent Exposure + Learning + Career Growth...**

 **For Senior Executive Officer – Retail Sales: 2.65 LPA + Incentives + Excellent Exposure + Learning + Career Growth...**

Section-III: Let's Understand the Nature of Expected Ideal Candidate

Expected Essentials from the Ideal Candidate

(F) Educational Qualification:

- ✓ **For Territory Executive – Diploma (Agri.)**
- ✓ **For Junior Executive – UG (Agri.)**
- ✓ **For Senior Executive Officer – Retail Sales – PG (Agri.) or MBA (ABM)**

(G) Competency Requirements: Energetic, Talented, Self Driven, Confident, **MALE/FEMALE Candidates** with the following traits/attributes:

- ✓ *Willing to go extra mile, willing to push beyond the ceiling, initiate new ideas, and take challenges head-on...*
- ✓ *Excellent Communication Skills...*
- ✓ *Achievement Oriented...*
- ✓ *Capable to take ownership & have decision making ability...*
- ✓ *SMART Outgoing, Sociable personality with good people skills...*
- ✓ *Proactive in approach and passionate about the work...*
- ✓ *Ability to work independently without supervision also...*
- ✓ *Willing to travel and work in rural areas...*

Section-IV: Selection Modalities

- ✓ Registration by the Eligible & Genuinely Interested Students with Timely Submission of Latest Resume in Soft Copy in .doc / pdf format WITHOUT PHOTO to Institute Level Placement Officer latest by December 6, 2023 - WEDNESDAY - 11:00 am
- ✓ Short Listing by the Company Authority
- ✓ Further Selection Process will be held during December, 2023 to January, 2024 (Exact Date, Timing & Venue will be conveyed very soon)

All The Best to Beat The Best to all the Career Aspirants!!! You CAN, You WILL!!!

Dr. Mehul G. Thakkar (MGT)

Associate Professor in HRM & TPO @ AABMI
University Placement & Counselling Head @ NAU
E-mail: mehulgthakkar@nau.in, getmgt@gmail.com
Contact No.: 02637-282960 (O), 9427163205 (M)

Dr. R. M. Naik

Director of Students' Welfare &
Chairman of University Placement & Counselling Cell @ NAU
E-mail: dswnavsari@nau.in, dswnavsari@gmail.com
Contact No.: 02637-292112 (O), 9979888962 (M)

RIGHT People at the RIGHT Places at the RIGHT Time to do the RIGHT Things & Delivering the RIGHT (BEST) Performance!!!

Placement Programme 2024: Aiming Higher...Striving Hard...We Can, We Will...



Together WE CAN, WE WILL...

